

BAB II

LANDASAN TEORI

Dalam bab ini akan diuraikan hal-hal yang berkaitan tentang landasan teori berdasarkan judul laporan yang penulis susun.

a. Sistem

Sistem adalah jaringan daripada elemen-elemen yang saling berhubungan membentuk satu kesatuan untuk melaksanakan suatu tujuan pokok dari sistem tersebut(Jogiyanto HM, 2010).

b. Informasi

Informasi sangat penting di dalam suatu organisasi. Suatu sistem yang kurang mendapatkan informasi akan menjadi luruh, kerdil dan akhirnya berakhir. Informasi dapat didefinisikan, sebagai berikut:

Informasi adalah data yang diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi yang menerimanya (Jogiyanto HM, 2010).

c. Penjualan

Pengertian penjualan menurut Henry Simamora (2011) dalam buku “Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis” menyatakan bahwa:

Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa”.

Pengertian penjualan menurut Chairul Marom(2012) dalam buku “Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang” menyatakan bahwa :

Penjualan artinya penjualan barang dagangan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya dilakukan secara teratur.

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati

d. Klasifikasi Penjualan

Ada beberapa macam transaksi penjualan menurut La Midjan (2011) dalam bukunya “Sistem Informasi Akuntansi 1” dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Penjualan Tunai
2. Penjualan Kredit
3. Penjualan Tender
4. Penjualan Ekspor
5. Penjualan Konsinyasi
6. Penjualan Grosir

Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Penjualan Tunai

Adalah penjualan yang bersifat cash and carry pada umumnya terjadi secara kontan dan dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan dianggap kontan.

b. Penjualan Kredit

Adalah penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.

e. Dokumen-dokumen Penjualan

Dokumen-dokumen penjualan menurut La Midjan (2011) dalam bukunya yang berjudul “Sistem Informasi Akuntansi 1” antara lain sebagai berikut:

1. Order Penjualan Barang (Sales Order)
2. Nota Penjualan Barang
3. Perintah Penyerahan Barang (Delivery Order)
4. Faktur Penjualan (Invoice)
5. Surat pengiriman Barang (Shipping Slip)
6. Jurnal Penjualan (Sales Journal).

f. Peramalan Penjualan

Menurut M. Nafarin (2010) dalam bukunya Penganggaran Perusahaan menyatakan bahwa:

Peramalan penjualan adalah perkiraan penjualan pada waktu yang akan datang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data-data yang pernah terjadi dan atau mungkin akan terjadi.

Sedangkan pengertian peramalan penjualan menurut Welsch, Hilton dan Gordon yang diterjemahkan oleh Purwatiningsih dan Maudy Warouw(2010) dalam bukunya ”Anggaran” yaitu:

Ramalan (forecast) bukan merupakan rencana melainkan suatu pernyataan dan atau penaksiran terukur dari keadaan dimasa datang tentang pokok tertentu (misalnya pendapatan penjualan) berdasarkan satu atau lebih asumsi yang jelas.

g. Jenis Peramalan Penjualan

Banyak alat dan cara yang digunakan untuk meramalkan penjualan, menurut sifatnya, cara atau metode untuk melakukan penaksiran atau peramalan tersebut dapat dibedakan menjadi dua dikemukakan oleh M. Munandar (2010) dalam bukunya "Budgeting: Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja." yaitu:

1. Bersifat Kualitatif

Merupakan cara penaksiran yang menitik beratkan pada pendapat seseorang. Cara penaksiran semacam ini mempunyai kelemahan yang menonjol, yaitu bahwa pendapatan seseorang seringkali banyak diwarnai oleh hal-hal yang bersifat objektif. Dengan demikian ketepatan hasil taksiran menjadi diragukan.

2. Bersifat Kuantitatif

Merupakan cara penaksiran yang menitik beratkan pada perhitungan-perhitungan angka yang menggunakan berbagai metode statistik. Dengan menggunakan cara peramalan atau penaksiran yang kuantitatif semacam ini diharapkan dapat menghilangkan unsur-unsur subjektif seseorang, sehingga hasil taksirannya dapat dipertanggung jawabkan.

Metode Trend Moment Method.

Metode ini menggunakan cara-cara perhitungan statistik dan matematika tertentu. Untuk mengetahui fungsi garis lurus sebagai pengganti garis patah-patah yang dibentuk oleh data

historis perusahaan, dengan demikian pengaruh unsur subjektif dapat dihindarkan.

h. Database Mysql

MySQL adalah salah satu jenis database server yang sangat terkenal. Kepopuleran dikarenakan MySQL menggunakan SQL sebagai bahasa dasar untuk mengakses database. Selain itu bersifat free (tidak perlu bayar) pada berbagai platform perangkat lunak MySQL sendiri bisa di-download dari <http://www.mysql.org> atau <http://www.mysql.com>.

MySQL juga termasuk jenis RDBMS (Relational Database Management System). Itulah sebabnya istilah seperti tabel, baris, dan kolom digunakan pada MySQL. Pada MySQL sebuah database mengandung sejumlah tabel. Tabel terdiri atas sejumlah baris dan setiap baris mengandung satu atau beberapa kolom. (Menurut Abdul Kadir)

i. Bahasa pemrograman PHP

PHP merupakan bahasa yang berbentuk script yang ditempatkan dalam server dan pemrosesnya pun juga di server. Lalu hasilnya dikirim ke klien, setelah itu tempat pemakaiannya menggunakan browser.

Pada awalnya, PHP dirancang untuk diintegrasikan dengan web server Apache. Selain diintegrasikan lewat web server PHP juga dapat bekerja dengan web server seperti PWS (Personal Web Server), IIS (Internet Information Server), dan Xitami. Secara khusus PHP dirancang untuk membentuk web yang sangat dinamis. Yang artinya ia dapat membentuk suatu penampilan berdasarkan permintaan terkini. Misalnya anda menampilkan database ke halaman Web